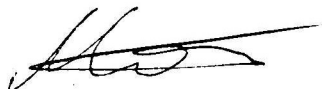


0- 794178

На правах рукописи



Масленников Олег Владимирович

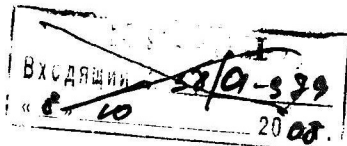
**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФУНКЦИО-
НИРОВАНИЯ КОЛЛЕКТОРСКИХ АГЕНТСТВ В СИСТЕМЕ
БАНКОВСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Специальность 08.00.10 –
Финансы, денежное обращение и кредит**

АВТОРЕФЕРАТ

**диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук**

Иваново - 2008



Диссертационная работа выполнена в ГОУ ВПО «Ивановский государственный энергетический университет им В. И. Ленина».

Научный руководитель: доктор экономических наук, профессор
Колябаба Владимир Иванович

Официальные оппоненты: доктор экономических наук, доцент
Гришанова Ольга Алексеевна
кандидат экономических наук
Тренина Елена Сергеевна

Ведущая организация – ГОУ ВПО «Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского».

Защита состоится 25 октября в 9 часов на заседании диссертационного совета Д212.063.04 при ГОУ ВПО «Ивановский государственный химико-технологический университет» по адресу:

153000, г. Иваново, пр. Ф. Энгельса, д. 7, главный корпус, аудитория Г101.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке ГОУ ВПО «Ивановский государственный химико-технологический университет».

**Учен
диссе**



1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы исследования. В последнее время в РФ наблюдается стремительное развитие рынка потребительского кредитования. Как известно, потребительский кредит имеет важное социально-экономическое значение. Он способствует росту уровня жизни населения, повышает спрос на товары народного потребления, стимулируя тем самым их производство и торговлю. Однако этому процессу неизбежно сопутствует рост просроченной задолженности по потребительским кредитам.

В ситуации, когда кредиторы не справляются с взысканием просроченной дебиторской задолженности, коллекторские агентства представляют собой перспективный элемент банковской инфраструктуры. Они способны принести ощутимую пользу как отдельным кредитным организациям, так и экономике страны в целом, способствуя предотвращению возможного кризиса «плохих» долгов.

Исходя из опыта зарубежных стран, коллекторские агентства способны эффективно сотрудничать не только с банками, но и со всеми типами организаций, предоставляющих своим клиентам, чаще всего физическим лицам, товарный и денежный кредит в массовом порядке.

Коллекторский бизнес, будучи широко распространенным в развитых странах, где он является неотъемлемой частью банковской инфраструктуры, еще только формируется в Российской Федерации, преодолевая самые различные трудности.

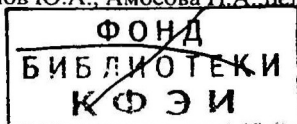
С позиции элемента банковской инфраструктуры страны, коллекторские агентства осуществляют деятельность, способствующую социально-экономическому развитию государства, укреплению финансово-кредитной сферы, экономическому росту предприятий. Коллекторские агентства выполняют важную роль снижения объемов просроченной задолженности и предотвращения кризиса ликвидности.

Вопросы деятельности коллекторских агентств как элемента российской банковской инфраструктуры являются недостаточно изученными в экономической литературе. Формирующийся в нашей стране институт коллекторской деятельности требует научного подхода к изучению особенностей развития данного вида бизнеса. Поэтому приобретают важность вопросы разработки эффективных способов взаимодействия коллекторских компаний с кредитными организациями, исследования специфических рисков, сопутствующих деятельности коллекторских агентств. В данном контексте является актуальным совершенствование механизма взаимодействия коллекторских агентств с кредитными организациями, выполненное в данной диссертационной работе.

Степень научной разработанности проблемы.

Исследование сущности потребительского кредитования проводили Жуков Е.Ф., Колесников В.И., Лаврушин О.И., Ольшаный А.И., Панова Г.С. и другие.

Вопросам банковских рисков уделяли внимание в своих работах Коробова Г.Г., Масленченков Ю.С., Соколов Ю.А., Амосова Н.А., Беляков А.В.



Вопросы деятельности самих коллекторских агентств пока еще слабо освещены в отечественной экономической литературе.

Целью диссертационной работы является совершенствование механизма функционирования коллекторских агентств, как нового элемента банковской инфраструктуры РФ.

Для достижения указанной цели в диссертационной работе были поставлены и решены следующие задачи:

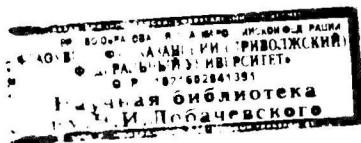
- Проанализировать рынок коллекторских услуг в РФ и произвести классификацию типов коллекторских агентств на основе полученных результатов;
- Изучить опыт деятельности зарубежных коллекторских агентств и возможность его применения в российских условиях;
- Провести анализ факторов, оказывающих влияние на развитие коллекторской деятельности в РФ;
- Разработать методику оценки коллекторскими агентствами рыночной стоимости просроченной банковской дебиторской задолженности по потребительским кредитам;
- Разработать методику определения затрат на взыскание просроченной дебиторской задолженности на различных стадиях урегулирования долгов;
- Сформировать систему классификационных признаков потенциальных клиентов (кредитных организаций) коллекторских агентств с точки зрения целесообразности организации взаимодействия коллекторских фирм с различными видами кредитных организаций;
- Проанализировать и классифицировать риски коллекторской деятельности;
- Выработать рекомендации по совершенствованию экономических отношений между субъектами рынка коллекторских услуг в РФ.

Объектом исследования являются экономические отношения, возникающие между субъектами рынка потребительского кредитования – кредитными организациями, коллекторскими агентствами и физическими лицами-заемщиками.

Предметом исследования является финансовая деятельность коллекторских агентств и их взаимодействие с кредитными организациями и заемщиками.

Информационная база исследования состоит из научных, методических изданий отечественных и зарубежных авторов, информационных, аналитических, статистических, справочных источников. Несмотря на тщательные поиски, на момент написания данной работы не удалось обнаружить какого-либо русскоязычного обобщающего труда по данной проблеме.

В связи с тем, что в российской научной экономической литературе отсутствуют труды, освещающие коллекторскую деятельность, автором в процессе написания данной диссертационной работы было изучено и проанализировано значительное количество англоязычных трудов по настоящей про-



блеме, что позволило подробно изучить опыт коллекторов США, Великобритании и некоторых других стран.

Методологической основой исследования выступает диалектический метод познания, предполагающий изучение экономических отношений и явлений в их развитии и взаимосвязи. Также в основу исследования положены системный подход, системный и экономический анализ, анализ статистических данных. В теоретическую основу исследования положены теория банковского дела, теория банковского кредита, включая труды отечественных и зарубежных ученых по проблемам, связанным с процессом потребительского кредитования.

Научная новизна исследования состоит в совершенствовании формирующегося механизма функционирования коллекторского агентства, как нового элемента банковской инфраструктуры РФ, и его взаимодействия с кредитными организациями. В частности:

1. Предложено определение коллекторского подхода к процессу возврата просроченной задолженности по потребительским кредитам, характеризующего специфику коллекторской деятельности и преимущество коллекторских компаний перед другими коммерческими организациями в деле взыскания просроченной дебиторской задолженности. Выявлены и систематизированы цели, задачи и функции коллекторской деятельности.

2. На основе анализа формирующегося рынка коллекторских услуг РФ предложены критериальные факторы, учитывающие масштабы сферы деятельности коллекторских агентств и степень соответствия их функционирования классическим критериям коллекторской деятельности; произведена классификация коллекторских компаний РФ.

3. Выявлены и систематизированы факторы, оказывающие влияние на развитие коллекторского бизнеса в РФ, а также влияющие на состояние рынка просроченной дебиторской задолженности.

4. Дано определение коллекторского риска. Предложена система классификации специфических рисков коллекторской деятельности и обобщен комплекс мероприятий по их минимизации.

5. Разработана методика оценки целесообразности взыскания просроченной дебиторской задолженности коллекторским агентством на различных стадиях урегулирования долга, позволяющая сформировать различные варианты взыскания задолженности агентством, а также предоставляющая возможность планировать, контролировать и корректировать ход взыскания просроченной задолженности.

6. Разработана методика оценки качества просроченной задолженности и вероятности ее взыскания, позволяющая учесть соответствующие показатели, влияющие на реальную стоимость долга.

Научно-практическая значимость исследования. Выводы и предложения, содержащиеся в работе, развивают теорию банковского дела и могут быть использованы в практической деятельности коллекторских агентств и кредитных организаций розничного профиля при выработке и реализации кредитной стратегии. Отдельные теоретические положения финансовой дея-

тельности коллекторских агентств и организации их взаимодействия с кредитными организациями и заемщиками, обоснованные автором, могут быть использованы в учебном процессе высших учебных заведений при ведении курсов «Банковское дело», «Финансовый менеджмент», «Анализ деятельности коммерческих банков» и других дисциплин в высших учебных заведениях.

Апробация работы. Основные положения работы докладывались и обсуждались на заседаниях кафедры Экономики и организации предприятия Ивановского государственного энергетического университета и Всероссийской научно-практической конференции «Разработка и управление социально-экономическими инновациями» (Иваново, 2008 г.).

Монография Масленикова О. В. «Основы деятельности коллекторских агентств» рекомендована к использованию в учебном процессе на кафедре Финансов и банковского дела Ивановского государственного университета, а также на кафедре Экономики и организации предприятия Ивановского государственного энергетического университета.

Публикации. Основные положения диссертации опубликованы в 9 печатных работах. Общий объем публикаций по теме диссертации – 9,2 п.л., из них вклад соискателя – 8,5 п.л.

Структура и объем работы.

Диссертация изложена на 132 страницах машинописного текста, состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы из 101 наименования и содержит 1 таблицу, 8 рисунков, 3 приложения.

II. ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Во введении обоснована актуальность темы диссертационного исследования, проанализирована степень проработанности проблемы, определены цели и задачи исследования, его предмет и объект, сформулированы научная новизна, теоретическая и практическая значимость диссертации.

В первой главе «Ретроспективный анализ и оценка перспектив развития коллекторской деятельности в РФ и за рубежом» произведен обзор нынешнего состояния рынка потребительского кредитования и индустрии коллекторских агентств в РФ, создана их классификация и проанализированы факторы, способствующие и препятствующие развитию коллекторской деятельности в РФ. Также рассмотрены различные стороны деятельности коллекторских агентств в США и Великобритании. Проанализирована возможность использования опыта коллекторских агентств данных государств в РФ.

Во второй главе «Особенности деятельности коллекторских агентств» дано определение коллекторского подхода к взысканию просроченной дебиторской задолженности, проанализированы цели, задачи и функции коллекторских агентств, как нового элемента банковской инфраструктуры РФ. Изучены особенности практической коллекторской деятельности и возможность их применения в РФ. Также произведена классификация специфических коллекторских рисков и даны рекомендации по их минимизации.

В третьей главе «Совершенствование методов взаимодействия коллекторских агентств с участниками рынка просроченной дебиторской задолжен-

ности» изучены место коллекторских агентств в банковской инфраструктуре и их роль на рынке просроченной дебиторской задолженности. Затронуты проблемы оценки стоимости просроченной дебиторской задолженности и целесообразности сотрудничества кредитора с коллекторским агентством, показана методика оценки целесообразности взыскания просроченной дебиторской задолженности коллекторским агентством на различных стадиях взыскания.

В заключении приведены основные выводы и результаты исследования.

III. ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И НАУЧНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ, ВЫНОСИМЫЕ НА ЗАЩИТУ

1. Предложено определение коллекторского подхода, а также систематизированы цели, задачи и функции коллекторской деятельности.

Коллекторская деятельность - это коммерческая деятельность специализированных организаций, занимающихся приобретением просроченной дебиторской задолженности в целях дальнейшего взыскания и получения прибыли, равной разнице между стоимостью долга и взысканной в итоге суммой, а также оказанием услуг по профессиональному взысканию просроченной дебиторской задолженности. Коллекторская деятельность имеет некоторые особенности, без которых коллекторское агентство не может являться таковым в полном смысле этого термина. Совокупность этих особенностей деятельности, используемых агентствами для успешного взыскания просроченной дебиторской задолженности, можно назвать «коллекторским подходом».

Нами было создано определение «коллекторский подход» и даны пояснения, исходя из которых становятся ясны отличия способов взыскания просроченной дебиторской задолженности коллекторскими компаниями от способов взыскания, используемых кредитными организациями. Использование данного термина представляет важное значение для исследования коллекторского бизнеса. Итак, *коллекторский подход* – это профессиональное, массовое, максимально автоматизированное взыскание преимущественно бесспорных долгов, схожих по основным параметрам. Важно подчеркнуть, что коллекторский подход к взысканию просроченной задолженности является правовым и не приемлет каких-либо методов работы, нарушающих действующее законодательство.

Особенности коллекторского подхода обуславливают именно эти свойства взыскиваемой задолженности и соответствующий им подход к ее взысканию со стороны агентства:

- преимущественно бесспорный характер взыскиваемой задолженности;
- значительное количество единиц задолженности, единовременно обрабатываемых организацией;
- однотипность единиц задолженности;

- специализация организации, взыскивающей задолженность, исключительно на данном виде деятельности, а, следовательно, сравнительно более высокий уровень квалификации работников по сравнению с иными организациями, занимающимися этим видом деятельности;

- максимальная автоматизация процесса взыскания, заключающаяся в использовании сотрудниками организации специализированных навыков, программного обеспечения и оборудования;

- преимущественно законный характер деятельности.

2. На основе анализа формирующегося рынка коллекторских услуг РФ предложены критериальные факторы, учитывающие масштабы сферы деятельности коллекторских агентств и степень соответствия их функционирования классическим критериям коллекторской деятельности; произведена классификация коллекторских компаний РФ.

Произведенный в ходе написания диссертационной работы анализ рынка коллекторских услуг РФ, позволил создать классификацию коллекторских агентств в РФ. Это дало нам возможность выяснить достоинства, недостатки и перспективы развития каждого типа агентств, а также их место и роль на российском рынке коллекторских услуг. Мы классифицировали коллекторские агентства в РФ по их размерам и соответствию критериям классической коллекторской деятельности.

Наименее перспективными с точки зрения дальнейшего развития представляются аффилированные (чаще всего принадлежащие банкам) структуры.

Существуют агентства, созданные на базе юридических фирм, которые уже имеют значительный опыт взыскания долгов (но чаще всего с юридических лиц), в том числе и через судебные инстанции. Именование этих организаций «коллекторскими агентствами» несколько неверно в силу специфики их деятельности, но они позиционируют себя именно таким образом.

Наиболее перспективными представляются специализированные агентства, которые изначально были созданы для возврата долгов сторонних организаций. Они, в свою очередь, делятся на несколько типов по территории, на которую они распространяют свои услуги.

Первый тип – это крупные агентства, осуществляющие свою деятельность во многих регионах РФ. *Второй тип* – это крупные региональные агентства. Наиболее важными их преимуществами перед крупными федеральными агентствами являются большое количество филиалов в конкретном регионе, высокая оперативность действий и наличие неформальных отношений с различными участниками рынка. *Третий тип* – это небольшие региональные агентства, стремящиеся занять место на рынке.

3. Выявлены и систематизированы факторы, тормозящие и способствующие развитию коллекторской деятельности в РФ.

В процессе создания данной диссертационной работы автором были выделены несколько основных факторов, тормозящих и способствующих развитию коллекторской деятельности в России. На наш взгляд, негативно влияют на развитие коллекторской деятельности в РФ следующие факторы:

- 1) Негативное представление о коллекторской деятельности, сформированное в обществе средствами массовой информации.
- 2) Неразвитый рынок просроченной дебиторской задолженности.
- 3) Неподготовленность российской законодательной базы к широкому распространению коллекторского бизнеса.

4) Несовершенство механизма судебного взыскания просроченной задолженности. Кроме медлительности самих судов существует проблема неэффективности сотрудничества агентств со Службой судебных приставов.

5) Наличие определенных сложностей для развития коллекторской деятельности из-за зарождающегося в РФ института антиколлекторства.

Положительно на развитие коллекторской деятельности в РФ влияют следующие факторы:

- 1) Широкое распространение потребительского кредитования.
- 2) Дальнейший рост невозвратов задолженности по потребительским кредитам.
- 3) Отсутствие законов, строго регламентирующих коллекторскую деятельность, подобно тем, которые существуют за рубежом.

4. Дано определение коллекторского риска. Предложена система классификации специфических рисков коллекторской деятельности и обоснован комплекс мероприятий по их минимизации.

Коллекторский риск – это угроза финансовых потерь, возникающая в ходе высокорисковой деятельности коллекторской компании, связанной с получением на аутсорсинг, приобретением прав требования на просроченную дебиторскую задолженность по потребительским кредитам, а также ее взысканием, формируемая под влиянием разнообразных факторов, в том числе характерных исключительно для данного вида бизнеса.

Классификацию рисков приобретения или получения на аутсорсинг задолженности или пула долгов будет целесообразно проводить по трем направлениям, которые показаны на рис. 1. Безусловно, риски в большинстве случаев имеют двустороннюю направленность, так как сотрудничество с коллекторским агентством несет для его контрагентов массу разнообразных рисков. Но внимание будет уделено лишь рискам именно коллекторских компаний. Наиболее характерной для коллекторского бизнеса будет классификация рисков по образующим их факторам, внутренним и внешним. Классификацию рисков приобретения или получения на аутсорсинг задолженности или пула долгов, а также самого процесса взыскания, будет целесообразно проводить по трем направлениям, которые показаны на рисунке. Первые два направления относятся к внутренним факторам риска, а третье направление – к внешним.

Подобное внимание с нашей стороны именно к специфическим особенностям рисков коллекторской деятельности обоснованно тем, что риски коллекторской компании, как коммерческой организации, вполне соответствуют принятой типологизации рисков. Но вот риски, возникающие непосредственно на стадии приобретения прав требования на просроченную дебитор-

скую задолженность, получении ее на аутсорсинг и непосредственно во время ее взыскания, требуют внимательного изучения.



Рис 1. Риски, возникающие в ходе коллекторской деятельности
(1, 2, 3 – направления рисков)

Направление 1. Риски, связанные с выбором задолженности или пула долгов, ее покупкой или получением на аутсорсинг. Их можно разделить на следующие виды:

1. Неверный выбор задолженности или пула долгов.
2. Неверный выбор цели сделки, приводящий к возникновению риска упущенных возможностей.
3. Неверная оценка вероятности успешного взыскания. Этому способствует отсутствие системы, которая позволила бы адекватно оценивать степень задолженности и возможность взыскания на различных стадиях. Неверная оценка вероятности успешного взыскания может привести к завышению реальной цены задолженности или пула долгов из-за отсутствия конкретной информации, ее искажения или неверной интерпретации.
4. Ошибки в переговорном процессе и в процессе заключения соглашения.

Направление 2. Риски, связанные непосредственно с процессом взыскания задолженности. К ним относятся:

1. Информационно-технологические риски, то есть те, что связаны с процессом получения, обработки, хранения и использования информации. Данные риски коллекторских агентств целесообразно будет разделить следующим образом:

- Вероятность потерь в результате низких технологических возможностей оборудования и низкой технической грамотности персонала.
- Вероятность возникновения потерь в результате использования новых технологий и программных/технических продуктов.
- Вероятность потерь в результате поломки оборудования и т. п.
- Вероятность потерь в результате утраты информации по техническим причинам, а также в связи с несовершенством оборудования и программного обеспечения.

2. Риски управления персоналом. Результатом может стать снижение эффективности деятельности по возврату просроченной задолженности, утечка секретной информации, потеря имиджа агентства. Результатом этого, вероятнее всего, будут финансовые потери.

3. Юридические риски – риски потерь, связанных с некорректными с юридической точки зрения действиями на всех стадиях взыскания задолженности, особенно в ходе судебной и постсудебной стадии.

4. Риски управления финансовыми ресурсами.

5. Имиджевые риски коллекторского агентства. В силу специфики деятельности данных организаций имиджевые риски являются тем видом рисков, которые подлежат тщательному контролю и минимизации. Имиджевые риски можно разделить на два подвида: риски, угрожающие непосредственно имиджу самого коллекторского агентства и риски, угрожающие имиджу его клиентов. Два данных подвида зачастую неразрывно связаны между собой, но, тем не менее, необходимо различать их, так как усилия коллекторского агентства, прежде всего, должны быть направлены на устранение имиджевого риска для его клиента даже ценой потери собственного доброго имени. Одна из важнейших особенностей коллекторской деятельности заключается в передаче кредитором коллекторам не только просроченной задолженности, но также и риска потери имиджа.

Направление 3. Риски внешней среды. К ним относятся:

1. Коммерческие риски, то есть риски, возникающие в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или купленных предпринимателем. Например, снижение объемов передаваемой просроченной задолженности в результате падения спроса на коллекторские услуги, вытеснение компании с рынка конкурирующими организациями и т. п.

2. Риск изменений в нормативно-законодательной базе – способствует торможению различных этапов коллекторской деятельности; внесению негативных изменений в части регулирования деятельности данных организаций.

3. Риск изменений в экономической среде.

4. Конкурентный риск – связан с изменениями на рынке просроченной дебиторской задолженности, на которые конкуренты могут отреагировать более оперативно.

5. Политические риски, которые могут быть вызваны самыми разнообразными политическими событиями как внутри страны, так и на мировой

арене (войны, локальные конфликты, внешнеполитическое противостояние стран и т. д.)

6. Социальные риски, которые связаны с демографической ситуацией в стране, психологией и менталитетом граждан. Для коллекторов важна кредитная культура населения, которая определяет отношение заемщика к долгу и к кредитору и соответственно сказывается на деятельности коллекторов.

7. Криминогенный риск.

8. Риск форс-мажорных обстоятельств.

Вышеуказанные риски являются основной частью всей совокупности специфических рисков, относящихся к деятельности коллекторских агентств. Выявление и анализ особенностей причин возникновения и ущерба от вышеприведенных рисков позволит данным организациям избежать ошибок и проблем, присущих любому из этапов работы с просроченной задолженностью. Для минимизации данных рисков рекомендуется проведение следующих мероприятий:

- Четкая формулировка стратегии и целей развития коллекторской компании.

- Постоянное наблюдение за рынком в целях поиска выгодных предложений от потенциальных клиентов.

- Проведение активной PR-компании, нацеленной как на потенциальных клиентов, так и на иных участников коллекторской деятельности.

- Поддержание положительного имиджа коллекторского агентства и всего образа данного вида бизнеса, популяризация коллекторских услуг и повышение финансовой грамотности населения.

- Разработка эффективной организационной структуры.

- Разработка соответствующих мероприятий по достижению синергетического эффекта между отделами агентства.

- Аккумуляция, анализ и применение статистических данных, уже проведенных сделок по покупке или получению на аутсорсинг просроченной задолженности, создание баз данных.

- Разработка или использование уже созданных эффективных методик оценки реальной стоимости просроченной задолженности.

- Профессиональный подход к поиску персонала и менеджменту.

- Использование, постоянное обновление и совершенствование технических средств, позволяющих сделать работу с заемщиками максимально автоматизированной.

- Использование более надежных средств программного обеспечения.

- Обеспечение максимальной защиты секретной информации от несанкционированного доступа.

5. Разработка методика оценки целесообразности взыскания просроченной дебиторской задолженности коллекторским агентством на различных стадиях урегулирования долга.

Для более наглядного изображения процесса взыскания просроченной дебиторской задолженности на различных стадиях данного процесса нами

была разработана методика оценки целесообразности взыскания просроченной дебиторской задолженности коллекторским агентством на различных стадиях работы с данной задолженностью. С ее помощью может быть произведен анализ большинства возможных вариантов взыскания задолженности агентством, а также проанализированы специфические моменты данной деятельности. С помощью данной методики коллекторское агентство имеет возможность планировать, контролировать и изменять ход взыскания определенной задолженности. При создании методики учитывалось то, что в подавляющем большинстве случаев задолженности крайне неоднородны по своим параметрам и соответственно подход агентства к работе с ними будет различным. В связи с этим она сделана достаточно гибкой и поддающейся дальнейшему развитию.

В качестве примера рассмотрим только вариант приобретения коллекторским агентством у кредитной организации прав требования, так как данная разновидность деятельности агентств наиболее распространена в практической деятельности отечественных коллекторских агентств. Впрочем, на основе предлагаемой методики может быть создан подобный инструмент и для работы с просроченной дебиторской задолженностью, полученной на аутсорсинг.

Коллекторские агентства приобретают у кредитных организаций права требования с дисконтом, размер которого обратно пропорционален качеству задолженности, то есть вероятности ее успешного взыскания. Таким образом, в результате приобретения задолженности коллекторское агентство перечисляет на счет кредитной организации определенную сумму (обозначим ее как C_1) и получает от нее право требования на сумму задолженности с учетом всех дополнительных платежей (обозначим ее как C_2). Разница между C_2 и C_1 является размером дисконта (обозначим это значение как D), который в идеальном случае должен рассчитываться по следующей формуле:

$$C_2 - C_1 * K_{\text{вз}} = D \quad (1)$$

Где $K_{\text{вз}}$ – коэффициент вероятности взыскания просроченной дебиторской задолженности кредитной организацией (от 0,01 до 1).

Необходимо учитывать, что в большинстве случаев значение C_2 со временем изменяется в большую сторону, так как на сумму задолженности продолжают начисляться штрафы и пени. Также необходимо отметить, что коллекторское агентство должно повышать вероятность взыскания на определенный размер, который определяется качеством его работы и отражает положительную разницу по способности к успешному взысканию задолженности между подобными специализированными фирмами и кредитными организациями. То есть коллекторское агентство, несомненно, обязано работать более эффективно, нежели аналогичный отдел кредитной организации, так как иначе теряется смысл его деятельности. Обозначим вероятность взыскания задолженности коллекторским агентством как B . Данное значение, в отличие от C_1 , будет постепенно понижаться, так как известно, что с течением времени вероятность успешного взыскания задолженности снижается.

Коллекторское агентство в ходе взыскания просроченной дебиторской задолженности несет расходы, которые возрастают с ростом сложности процесса взыскания. Обозначим расходы на первой стадии взыскания как L , на второй стадии как T , на судебной и постсудебной стадиях – $У$ и $П$ соответственно.

В ходе принятия решения о передаче просроченной задолженности на следующую стадию взыскания агентству может потребоваться информация о стоимости работы с данной задолженностью на указанной стадии. Определить вероятный объем ресурсов, необходимых для работы с данной задолженностью, возможно по аналогии с предыдущими подобными операциями. Агентствам предлагается создавать базы данных, в которых будет отражаться средняя стоимость работы с задолженностью с различной вероятностью взыскания на всех четырех стадиях. Обозначим эти параметры как L_* , T_* , $У_*$ и P_* соответственно.

Также необходимо использовать параметр, который отражает способность коллекторского агентства к риску в сложной ситуации. То есть это те средства, которые агентство готово потратить в том случае, если сумма средств, направленных на приобретение и взыскание задолженности равна или превысила сумму задолженности с учетом всех дополнительных платежей:

$$C_n + L + T + У + П \geq C, \quad (2)$$

Иначе говоря, это те средства, которые агентство использует, стараясь минимизировать потери. В случае успешного взыскания будут потеряны только данные средства. Обозначим это значение как P . Но надо отметить, что в случае неудачи потери составят $C_n + P$.

Произведем анализ возможных вариантов работы с просроченной задолженностью на всех стадиях ее взыскания (рис.2).

1. Приобретена дебиторская задолженность. Обозначим ее как N . Данная задолженность анализируется на предмет возможности дальнейшей работы с ней, то есть передачи ее на первую стадию взыскания.

$$\frac{C_n * B + P}{C_n + L_*} < M_1 \quad (3)$$

где M_1 – значение, устанавливаемое коллекторским агентством для определения возможности продолжения работы с данной задолженностью (например, 1,05).

Если $\frac{C_n * B + P}{C_n + L_*} < M_1$, то это означает, что даже при благоприятном

ходе взыскания данной задолженности агентство не получит прибыли и даже не вернет полностью средства, потраченные на приобретение данной задолженности, не говоря о средствах, вложенных в процесс взыскания. Это крайне маловероятный вариант, который возможен лишь при крайне незначительной сумме задолженности и низкой вероятности ее взыскания. Если

количество подобных случаев значительно, то это означает, что коллекторское агентство допускает просчеты при заключении сделок

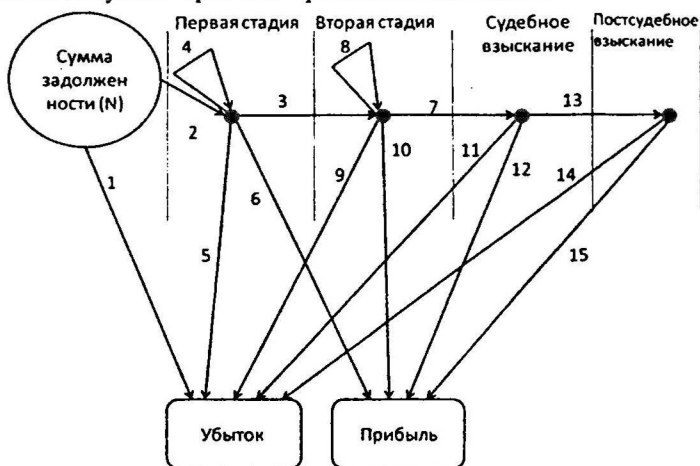


Рис. 2. Стадии процесса взыскания просроченной дебиторской задолженности коллекторскими агентствами с кредитными организациями о приобретении прав требования.

2. В том случае, если

$$\frac{C_1 * B + P}{C_n + L_a} > M_1 \quad (4)$$

то задолженность переходит на первую стадию взыскания. Это происходит в абсолютном большинстве случаев.

3. Если в течение периода, установленного правилами коллекторского агентства, взыскание задолженности на первой стадии не имело успеха, задолженность переходит на вторую стадию взыскания. Это определяется следующей формулой:

$$\frac{C_1 * B + P - L}{C_n + L_a + T_a} > M_2 \quad (5)$$

где M_2 – значение, устанавливаемое коллекторским агентством для определения целесообразности перехода процесса взыскания данной задолженности на вторую стадию.

4. Если задолженность в ходе одного периода не удалось взыскать на первой стадии и ее передача на второй этап нецелесообразна, но возможно продолжение взыскания на первой стадии, то задолженность остается на первом этапе взыскания. Эту ситуацию можно описать следующей формулой:

$$M_{2a} < \frac{C_1 * B + P - L}{C_n + L + T_a} < M_2, \quad (6)$$

где M_{2a} – значение, при котором возможно продолжение взыскания на данной стадии.

5. Если

$$\frac{C_s * B + P - Л}{C_n + Л + T_s} < M_2, \quad (7)$$

то задолженность признается невозможной к взысканию и вычисляется результат деятельности коллекторского агентства. Для этого используется формула

$$Ч - C_n - Л = И, \quad (8)$$

Где $Ч$ – взысканная сумма (если заемщик все же производил какие-либо платежи, то значение будет больше нуля)

$И$ – результат деятельности коллекторской компании по взысканию данной задолженности.

6. Если задолженность была взыскана в полном объеме, то результат деятельности коллекторского агентства вычисляется таким же образом.

7. Если справедливо неравенство

$$\frac{C_s * B + P - Л - Т}{C_n + Л + Т + У_s} > M_3, \quad (9)$$

где M_3 – значение, устанавливаемое коллекторским агентством для определения целесообразности ее перехода на третью стадию, то задолженность, пройдя вторую стадию, но не будучи взысканной, направляется на следующую стадию.

8. Вариант, когда передача задолженности на судебную стадию взыскания не имеет смысла, но можно продолжать попытки взыскания на второй стадии, подобен варианту 4:

$$M_{3a} < \frac{C_s * B + P - Л - Т}{C_n + Л + Т + У_s} < M_3, \quad (10)$$

где M_{3a} – значение, при котором возможно продолжение взыскания на данной стадии.

$$9. \quad M_{3a} > \frac{C_s * B + P - Л - Т}{C_n + Л + Т + У_s} < M_3, \quad (11)$$

В данном случае задолженность признается невозможной к взысканию и вычисляется результат деятельности коллекторского агентства. Для этого используется формула

$$Ч - C_n - Л - Т = И, \quad (12)$$

где $Ч$ – взысканная сумма (если заемщик все же производил какие-либо платежи, то значение будет больше нуля);

I – результат деятельности коллекторской компании по взысканию данной задолженности.

10. Если задолженность была взыскана в полном объеме, то результат деятельности коллекторского агентства вычисляется таким же образом.

12 и 13. В случае передачи дела в суд будет принято решение, положительное или отрицательное. Агентство будет нести значительные расходы на ведение судебного процесса, но данные расходы, вероятнее всего, частично будут компенсированы заемщиком в том случае, если суд примет сторону агентства. В таком случае результат деятельности коллекторской компании можно выразить следующей формулой:

$$Ч + У_o - C_n - Л - Т - У = I, \quad (13)$$

где $У_o$ – оплаченные заемщиком судебные издержки агентства.

14. Если, несмотря на решение суда, заемщик продолжит уклоняться от исполнения обязательств по займу (а подобный вариант развития событий вполне вероятен), агентство продолжает вести дело уже на постсудебной стадии.

15 и 16. Агентство продолжает нести издержки на взыскание этой задолженности. При этом эти издержки заемщик уже не обязан компенсировать. Итог деятельности агентства рассчитывается следующей формулой:

$$Ч + У_o - C_n - Л - Т - У - П = I, \quad (14)$$

Данная методика является достаточно гибким инструментом и позволяет агентству изменять свою политику в вопросах взыскания согласно различным факторам. Значение M позволяет определять роль каждой стадии в процессе взыскания. Также данную методику можно дополнять самыми различными элементами, учитывая специфику деятельности определенных коллекторских агентств и особенности конкретных видов дебиторской задолженности.

6. Разработана методика оценки качества просроченной задолженности и вероятности ее взыскания, позволяющая учесть соответствующие показатели, влияющие на реальную стоимость долга.

Созданная нами методика позволяет в итоге определить размер дискаунта при покупке долга коллекторским агентством, а также стоимость услуг коллекторского агентства по работе с данной задолженностью. Прежде всего, при оценке задолженности необходимо использовать данные о самом долге. Наиболее важным показателем для оценки качества задолженности и вероятности ее взыскания является срок, в течение которого заемщиком не производились выплаты по кредиту. Известно, что вероятность взыскания уменьшается пропорционально длительности периода отсутствия платежей. После трех месяцев вероятность начинает снижаться быстрыми темпами. Обозначим этот параметр как A_s .

Определенную роль в оценке качества задолженности играет наличие платежей по кредиту до того момента, как они прекратились. Одним из явных показателей того, что кредит изначально брался без намерения его возвращать, является полное отсутствие платежей либо крайне немногочислен-

ные выплаты. Подобная ситуация часто встречается в случаях кредитного мошенничества.

Разумеется, нельзя не учитывать и своевременного проведения заемщиком платежей по кредиту в течение срока более трех месяцев. В данном случае можно предположить, что заемщик столкнулся с определенными трудностями и, возможно, ему лишь нужно дать некоторое время, изменив план платежей. Эти данные должны быть включены в формулу оценки качества задолженности в форме корректирующего коэффициента. Разумеется, его роль второстепенна – он призван лишь отражать несколько большую вероятностью взыскания задолженности в том случае, если ранее заемщик своевременно исполнял свои обязательства по кредиту. Обозначим этот параметр как коэффициент добросовестности заемщика A_z , вычисляемый исходя из их предыдущих платежей по данному кредиту. В целом организации, проводящие оценку стоимости долга, могут вольно обращаться с данным коэффициентом, так как он не настолько закономерен, как предыдущий.

Третьей частью процесса определения вероятности взыскания задолженности является оценка вероятности взыскания задолженности на основе информации о заемщике. Наиболее эффективным методом такой оценки, на наш взгляд, является скоринговый метод. Этот метод может применяться на различных этапах взаимоотношений между компанией и клиентом: на момент подачи заявки, в ходе оценки поведения клиента и при возврате кредита.

Таким образом, качество задолженности, то есть коэффициент вероятности ее взыскания $K_{\text{св}}$ будет выражаться следующей формулой:

$$K_{\text{св}} = (A_s * 1,25 + A_z + A_n) / 3 \quad (15)$$

где A_n – результат скоринговой оценки.

Кредитные организации и коллекторские агентства, исходя из результатов определения возможности взыскания просроченной задолженности по потребительским кредитам, могут определить стоимость кредитного портфеля.

В данном случае возможны два варианта:

1) Определение качества каждой задолженности в пуле долгов, выяснение ее стоимости и, таким образом, вычисление стоимости всего пула с учетом дисконта:

$$C_{\text{св}} = (C_{z1} * K_{\text{св}1} + \dots + C_{zn} * K_{\text{св}n}) \quad (16)$$

где $C_{\text{св}}$ – стоимость всего пула с учетом дисконта;

n – количество задолженностей и пуле долгов.

2) При большом количестве дел в передаваемом пуле долгов и невозможности оценки каждого долга реальная стоимость всего пула оценивается исходя из аналогичного анализа выборки долгов.

В диссертационной работе сформированы рекомендации по использованию ее результатов в практической деятельности коллекторских агентств РФ, которые могут быть использованы в практической деятельности коллекторских агентств и кредитных организаций розничного профиля при разработке и реализации кредитной стратегии.

IV. ПУБЛИКАЦИИ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ

Публикации в изданиях, рекомендованных ВАК РФ

1. Соколов, Ю. А. Развитие региональных банков в России / Ю. А. Соколов, В. В. Масленников, О. В. Масленников // ЭКО. – 2007. – №9.

2. Масленников О.В. Анализ возможностей использования опыта деятельности коллекторских агентств США в банковской инфраструктуре Российской Федерации / О. В. Масленников // Финансы и кредит. – 2008. – №31. С. 58-65.

Прочие публикации

3. Масленников, О. В. Индустрия коллекторских агентств в США / О. В. Масленников // Проблемы экономики, финансов и управления производством. 22-й выпуск сборника научных трудов вузов России. Иваново, ИГХТУ. - 2007. – С. 84-90.

4. Масленников, О. В. Исследование опыта США в организации и развитии коллекторского бизнеса в России / О. В. Масленников // Анализ состояния и перспективы развития экономики России. Межвузовский сборник научных трудов. Выпуск № 4. Иваново, ИГЭУ. - 2007. – С. 167-174.

5. Масленников, О. В. Некоторые факторы, препятствующие развитию коллекторской деятельности в Российской Федерации / О. В. Масленников // Социально-экономические и гуманитарные проблемы развития России. Межвузовский сборник научных трудов. Выпуск № 1. Том 1. Иваново, ИГЭУ. - 2007. – С. 89-97.

6. Масленников, О. В. Коллекторские агентства как новый вид бизнеса в России / О. В. Масленников // Анализ состояния и перспективы развития экономики России. Межвузовский сборник научных трудов. Выпуск № 3. Иваново, ИГЭУ. - 2006. – С. 128-132.

7. Масленников, О. В. Основы деятельности коллекторских агентств / О. В. Масленников // монография /Иван. гос. энерг. ун-т. Иваново, 2008 – 96 с.

8. Масленников, О. В. Факторы развития коллекторской деятельности в РФ / О. В. Масленников // Проблемы экономики, финансов и управления производством. 22-й выпуск сборника научных трудов вузов России. Иваново, ИГХТУ. - 2007. – С. 81-84.

9. Масленников, О. В. Цели, задачи и функции коллекторского агентства, как элемента банковской инфраструктуры российской федерации. / О. В. Масленников // Разработка и управление социально-экономическими инновациями. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. – Иваново, 2008.

**Подписано в печать 19.09.2008. Формат 60х84 1/16. Бумага писчая.
Усл. печ. л. 1,17. Уч.-изд. л. 1,29. Тираж 100 экз. Заказ 1355**

**ГОУ ВПО Ивановский государственный
химико-технологический университет**

**Отпечатано на полиграфическом оборудовании
кафедры экономики и финансов ГОУ ВПО «ИГХТУ»
153000, г. Иваново, пр. Ф. Энгельса, 7**